

ပြန်ဆိုသူ၏ အမှာစကား	၁၅
- Philip Kotler	၈
- ဗုတ်ချက်	၉
- ကျေးဇူးစကား	၁၁
အပိုင်း (၁)	
ဈေးကွက်များနှင့် မားကက်တင်း	
Markets and Marketing	
* သတ်မှတ်ချက် (Definition)	၁၅
* ဖောက်သည်ပါဝါနှင့် ဖောက်သည်ကျေနပ်မှု	၃၇
Customer Power and Satisfaction	
* မားကက်တင်းဦးတည်ရာများ (Trends in Marketing)	၆၂
* မားကက်တင်း အယူအဆသစ်များ	၆၇
New Ideas in Marketing	
* အဓိက စိန်ခေါ်ချက်များ(Major Challenges)	၅၁
* မားကက်တင်းဟာကွက် ပျော့ကွက်များ	၅၉
Deficiencies of Marketing	
* မားကက်တင်းအပေါ် ဝေဖန်မှုများ	၆၁
(Critisms of Marketing)	

* ကျွမ်းကျင်မှုများ (Skills)	၆၅
* အသက်မွေးမှုလုပ်ငန်းများ (Careers)	၆၇
အပိုင်း (၂)	
မားကက်တင်းမဟာဗျူဟာ	
Marketing Strategy	
* မားကက်တင်း မဟာဗျူဟာများ(Marketing Strategies)	၇၇
* ဈေးကွက်ဆစ်ပိုင်းခြင်း (Market Segmentation)	၈၄
* ပစ်မှတ်ရှာဖွေခြင်း (Targeting)	၈၉
* နေရာချခြင်း (Positioning)	၉၃
* ကွဲပြားခြားနားခြင်း (Differentiation)	၉၇
* ဆန်းသစ်တည်ထွင်မှု (Innovation)	၉၉
အပိုင်း (၃)	
မားကက်တင်းလက်နက်တန်ဆာပလာများ	
Marketing Tools	
* ပီလေးလုံးဆိုတာ (4Ps)	၁၀၇
* ထုတ်ကုန်/ထွက်ကုန်ပစ္စည်း (Product)	၁၁၃
* ဝန်ဆောင်မှု/ဆားဗစ် (Service)	၁၂၅
* ဈေးနှုန်း (Price)	၁၂၈
* နေရာ/ဖြန့်ချိခြင်း (Place/Distribution)	၁၃၄
* ပရိုမိုးရှင်း/ကြော်ငြာအစီအစဉ် (Promotion)	၁၃၉
* ကြော်ငြာခြင်း (Advertising)	၁၄၄
* လူထုနှင့် ဆက်ဆံရေး (Public Relations)	၁၄၉
* အရောင်းမြှင့်တင်ခြင်း (Sales Promotion)	၁၅၁
* အရောင်းစီမံခန့်ခွဲခြင်းနှင့် ရောင်းချခြင်း	၁၅၅
Sales Management and Selling	

* ကမကထပြုပေးခြင်း/စပွန်ဆာပေးခြင်း (Sponsorships)နှင့် မီဒီယာများ(Media)	၁၅၉
အပိုင်း (၄)	
မားကက်တင်းစီမံချက်ရေးဆွဲခြင်း	
Marketing Planning	
* မားကက်တင်းစီမံချက်ရေးဆွဲခြင်း(Marketing Planning)	၁၆၅
* မားကက်တင်းသုတေသန(Marketing Research)	၁၆၉
အပိုင်း (၅)	
မားကက်တင်းဖွဲ့စည်းပုံ	
Marketing Organization	
* မားကက်တင်းဖွဲ့စည်းပုံဆိုင်ရာ အမေးအဖြေများ	၁၇၅
Questions and Answers on Marketing Organization	
အပိုင်း (၆)	
မားကက်တင်းအပေါ်ထိန်းချုပ်မှု	
Marketing Control	
* မားကက်တင်းအပေါ် ထိန်းချုပ်မှုဆိုင်ရာ အမေးအဖြေများ	၁၉၁
Question and Answers on Marketing Control	
အပိုင်း (၇)	
မားကက်တင်းအသုံးချနယ်ပယ်များ	
Marketing Areas of Application	
* ထုပ်ပိုးပြီး စားသုံးကုန်ပစ္စည်းများ	၁၉၇
(Consumer Packaged goods)	
* လက်လီအရောင်းအတွက် မားကက်တင်း	၁၉၉
(Retail Marketing)	

* တိုက်ရိုက်မားကက်တင်း (Direct Marketing)	၂၀၃
* ဖောက်သည်၏ သစ္စာစောင့်သိမှုရရှိရန်	
မားကက်တင်းပြုလုပ်ခြင်း (Royalty Marketing)	၂၀၇
* ဖောက်သည်ဆက်ဆံရေးစီမံကွပ်ကဲခြင်းနှင့် ဒေတာဘေ့စ်မားကက်တင်း	၂၁၀
CRM and Database Marketing	
* အင်တာနက် မားကက်တင်း	၂၁၅
(Internet Marketing)	
* ပညာရှင်ပီသသည့် ဝန်ဆောင်မှုဆိုင်ရာမားကက်တင်း	၂၁၈
Professional Service Marketing	
* တစ်ကိုယ်ရေမားကက်တင်း	၂၂၁
(Personal Marketing)	
* နိုင်ငံတကာဆိုင်ရာ မားကက်တင်း	၂၂၂
(International Marketing)	